

# I FATTORI CHIAVE NELLA RELAZIONE CON GLI ENTI NO PROFIT IL CASO BANCO ALIMENTARE



**LA LOTTA ALLO SPRECO ALIMENTARE: SOLUZIONI E APPROCCI DI FILIERA**



GS1 Italy | Indicod Ecr  
Milano, 17 novembre 2015



## CHI SIAMO

**LA RETE BANCO ALIMENTARE SI COMPONE DI 21 ORGANIZZAZIONI SU TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO, COORDINATE DALLA FONDAZIONE BANCO ALIMENTARE ONLUS**

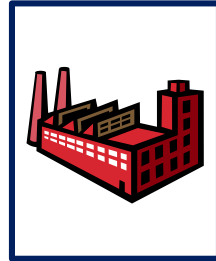
- **Dal 1989** recuperiamo eccedenze dalla filiera-agroalimentare per ridistribuirle a **8.669** organizzazioni che offrono aiuti alimentari a persone e famiglie in difficoltà (**1.909.986** assistiti)
- La Rete Banco Alimentare raccoglie **alimenti ancora ottimi**, non più commercializzabili e destinati alla distruzione
- 1.869 volontari, 116 dipendenti



# LE FONTI DI APPROVVIGIONAMENTO



Primario



Trasformazione



Distribuzione



Ristorazione

80.000 TONS \*



Ortofrutta



\* stima 2015

## BANCO ALIMENTARE E EXPO



«Nutrire il pianeta, energia per la vita»

**Per 6 mesi abbiamo recuperato le eccedenze alimentari dai punti di ristoro e dai ristoranti dei padiglioni di EXPO (oltre 40 tons)**

# IL RECUPERO DELLE ECCEDENZE: UNA SFIDA MODERNA, RESPONSABILE E SOSTENIBILE

Il recupero delle eccedenze è:

- L'ultimo anello della filiera di produzione o distribuzione aziendale
- La condivisione di una parte di produzione
- un fase inserita a pieno titolo nei processi aziendali e con **pari dignità** delle altre fasi

Il recupero delle eccedenze NON è:

- Primo anello della filiera dello smaltimento
- Il frutto di un buonismo aziendale a «intermittenza»
- «l'eroismo» del singolo dipendente di un'azienda

**Dare al cibo in eccedenza una seconda vita è un'occasione concreta di «RESPONSABILITÀ SOCIALE»!**

# LE RESISTENZE e i PUNTI DI LAVORO

- Scarsa fiducia nel mondo delle ONP: alto valore ideale, forte motivazione, «buonismo», scarsa affidabilità, dilettantismo operativo, ...
- Timore gestione inadeguata del prodotto ceduto
- Destinazione finale incerta del prodotto donato
- Necessità di introdurre processi aziendali onerosi adatti alla cessione
- Visibilità sull'eccedenze che diventa «misurabile»
- Scarsi vantaggi economici e fiscali
  
- **Rischio di immagine per l'azienda** →
- ...

# FATTORI CHIAVE POSITIVI NELL'ESPERIENZA BANCO ALIMENTARE

## FOOD DONORS

- Commitment aziendale → decisa volontà + cultura aziendale
  - ❖ Se il **recupero** delle eccedenze assume lo status di «scelta aziendale» può acquisire uno spazio di gestione che giustifica la definizione di processi operativi ad hoc
- Cessione eccedenze come attività aziendale strutturata e continuativa (flusso tesoro) VS azione spot o su «chiamata»
- Corresponsabilità tra diverse funzioni aziendali (es. la logistica, ufficio acquisti, CSR, comunicazione, etc)
  - ❖ Un coinvolgimento attivo e strutturato nel tempo delle funzioni aziendali interessate semplifica molto le dinamiche operative, genera un processo fluido, efficiente e poco oneroso. Sfida per l'azienda.
- Consapevolezza della destinazione del prodotto donato
  - ❖ La finalità ultima dei prodotti («nutrire chi ha bisogno») come chiave di lettura per la loro gestione: il tema del fattore tempo e qualità.



# FATTORI CHIAVE POSITIVI NELL'ESPERIENZA BANCO ALIMENTARE

## ONP RICEVENTE

- Affidabilità: Forte capacità logistica flessibile → adattamento alle esigenze dei food donors e un servizio strutturato, efficiente, sempre più compatibile con le necessità operative di un'azienda
  - ❖ Ricevere audit e certificazioni
- Capacità di interlocuzione alla pari: essere competenti e preparati ad una relazione «professionale», conoscenza del linguaggio «di settore» e delle dinamiche di business, sviluppare e far crescere competenze specifiche, capacità tempestiva di problem solving
- Sicurezza → offrire standard igienico sanitario nella gestione del prodotto rispettosi delle norme vigenti e adeguati alle caratteristiche degli alimenti ceduti (non deperibile, freschi, freschissimi, surgelati, alimenti a fine vita o col TMC prossimo, etc)

# LA FILIERA DEL RECUPERO: FATTORI CRITICI

- **FOOD DONORS**

- La corsa all'ultimo minuto utile
  - ❖ Quando una ONP vive lo «stress» del recupero per problematiche o quantità di prodotto di difficile gestione
- Poca attenzione al tema della qualità
  - ❖ Quando lo standard del prodotto donato è ai limiti

- **ONP ricevente**

- Mancanza di struttura organizzativa adeguata
  - ❖ Assenza di puntualità, di mezzi non adatti (es. refrigerato), confusione gestionale ecc.
  - ❖ Inaffidabilità
- Assenza di autorevolezza
  - ❖ Incapacità ad affrontare ad «armi pari» le problematiche (non dire mai di no... per timore o «sudditanza»)
- Strutture di stoccaggio non adeguate (non in tutte le OBA non abbiamo le celle surgelati e non riusciamo a ritirare tutto il prodotto offerto) e insicure
- Procedure igienico sanitario non applicate correttamente o carenti

# UNA BUONA FILIERA DEL RECUPERO: STRUMENTI UTILI

- Sottoscrizione di Accordi: strumento che *impegna le parti* prima che agli aspetti operativi, a gestire una *relazione strutturata*.
  - ❖ L'accordo ha senso se diventa in qualche modo **vincolante** per entrambe le parti.
- Condivisione di procedure operative
  - ❖ Per le parti di «sovrapposizione» ma anche per le fasi utili ad un eventuale audit verso la ONP
    - Gestione prodotto
    - Tracciabilità → software adeguato con capacità di dialogo verso le aziende donatrici.
- Manuale GHP (Rif. L. 147/2013)

# LA FILIERA DEL RECUPERO: LA COMUNICAZIONE COME OPPORTUNITA'

Comunicazione interna ed esterna all'azienda

INTERNA → recupero dell'eccedenza attività che coinvolge i dipendenti in un'azione virtuosa che può generare effetti positivi sul clima interno, sulla motivazione e sul consenso verso le *policy* aziendali.

ESTERNA → recuperare eccedenze offre ad un'azienda l'occasione di poter comunicare in concreto valori positivi: orientamento sociale come scelta, ecologicamente attenta, azienda sostenibile e sensibile alla comunità del territorio in cui opera, etc.

## Visibilità + CSR concreta e applicata